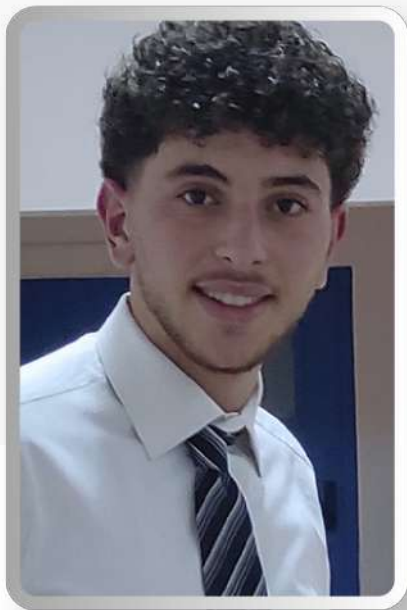




# ELYES BEN AHMED

## ALTERNANCE COMMUNICATION DIGITALE 2026/27

Étudiant en BUT Techniques de Commercialisation, intéressé par la communication digitale et le marketing. Créatif, à l'aise avec les réseaux sociaux et la relation client, je souhaite contribuer à la visibilité et à l'image d'une organisation. Je recherche une alternance me permettant de renforcer mes compétences en marketing, communication et relation commerciale..

### EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

#### Chargé de communication digitale – Yam'School | Saint-Étienne | Stage | Mai – Juin 2026

Élaboration de la stratégie de communication, création de supports de communication (flyers, affiches, vidéos), gestion des réseaux sociaux, participation au développement de l'identité visuelle et valorisation des actions de l'association.

#### Conseiller de vente – Géo | Saint-Étienne | Stage | Mai – Juin 2025

Accueil et conseil client, vente, merchandising, mise en rayon, participation aux opérations commerciales, gestion des stocks et développement de la relation client.

#### Conseiller clientèle – ARVEA (cosmétiques) | Tunisie | 2021-2022

Vente directe, argumentation commerciale, fidélisation. Création de contenus et promotion sur Instagram & TikTok.

### DIPLOMES ET ETUDES

**BUT Techniques de Commercialisation** | IUT de Saint-Étienne (2024–2026)

**Bac STMG – Mention Bien (2023)** | Lycée Gustave-Flaubert, La Marsa (Tunisie)

### ENGAGEMENT

**Bénévole – Interact Club** | Tunisie (2021-2022)

Actions environnementales et communication de sensibilisation sur les réseaux sociaux.

### OUTILS & COMPÉTENCES DIGITALES

- **Microsoft Office Suite** : Word, Excel, PowerPoint
- **Création graphique et retouche** : Conception et retouche graphique avec Canva et Photoshop.
- **Montage vidéo** : CapCut.
- **Réseaux sociaux** : Gestion et animation de comptes professionnels, création de contenus engageants et planification de publications.

### Permis

B

### Nationalité

Française

### CONTACT



0745255356



elyes.benad@gmail.com



36 Rue Frédéric Joliot Curie  
94600 Choisy Le ROI

### LANGUES

-  Français — Langue maternelle
-  Arabe — Langue maternelle (c1)
-  Anglais — Intermédiaire avancé (B2)
-  Espagnol — ntermédiaire (≈ A2)

### CENTRES D'INTERET

**Guitare** : passionné, je joue en groupe et partage mon savoir en donnant des cours



cv vidéo

**PROGRAMME DE FORMATION – Bachelor Universitaire de Technologie (B.U.T.) - Techniques de commercialisation (TC) – Parcours Marketing Digital, E-business et Entrepreneuriat (MDEE) – 3<sup>ème</sup> année - N° fiche RNCP 35 354 (RNCP41623 à partir du 01/09/2026) - Nbre d'heures total : 407 h**

**Pré-requis** : Etudiants autorisés à suivre la formation de BUT3 – Parcours MDEE.

Etudiant BUT2 TC.

BTS, L2 tertiaire (sur dossier et entretien).

Les autres types de candidatures seront étudiées de façon spécifique.

**Public** : apprentis, contrats de professionnalisation

**Modalités d'évaluation** : contrôle continu et soutenance finale (mémoire)



**Objectifs** : Le parcours marketing digital, e-business et entrepreneuriat vise à former aux activités commerciales digitales en développant des compétences dans le pilotage et la gestion de ces activités d'une part, et dans le développement de projet commercial digital pouvant mener à la création d'une start-up d'autre part. Les diplômés exerceront les métiers du marketing digital, du e-business au sein de tout type d'organisation et les métiers de l'entrepreneuriat. (Source Programme National PN Mai 2022)

**Spécificités de la formation :**

Le BUT TC Parcours MDEE est organisé autour de **5 compétences**, 3 communes aux différents parcours de la spécialité Techniques de Commercialisation (Marketing, Vente, Communication commerciale) et 2 spécifiques au parcours MDEE (Marketing digital, E-business, Entrepreneuriat).

Parmi les **adaptations locales** mises en place, on notera la préparation à la **certification GOOGLE** avec la possibilité de son obtention.

**Equipe pédagogique :**

Enseignants : des spécialistes dans tous les domaines (marketing digital, commerce international, négociation...)

Enseignants chercheurs : titulaires dans les différents axes de recherche du laboratoire CoActis de l'Université Jean Monnet, Saint-Étienne et de l'Université Lyon 2.

Vacataires professionnels : travaillant dans les domaines liés au parcours MDEE.

Personnels de l'Université : travail en collaboration étroite avec le personnel de la bibliothèque.

Les niveaux (1 niveau correspond à une année universitaire) de développement des compétences.

| MARKETING                                                                                                             | VENTE                                                                             | COMMUNICATION COMMERCIALE                                                          | MARKETING DIGITAL                                                                            | E-business et Entrepreneuriat                                                                                                    |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Niveau 1<br>BUT 1 <sup>ère</sup> année<br>Pour construire un offre commerciale simple                                 | Niveau 1<br>BUT 1 <sup>ère</sup> année<br>Pour préparer l'entretien de vente      | Niveau 1<br>BUT 1 <sup>ère</sup> année<br>Pour structurer un plan de communication |                                                                                              |                                                                                                                                  |
| Niveau 2<br>BUT 2 <sup>ème</sup> année<br>Pour construire un offre commerciale complexe ou innovante                  | Niveau 2<br>BUT 2 <sup>ème</sup> année<br>Pour mener un entretien de vente simple | Niveau 2<br>BUT 2 <sup>ème</sup> année<br>Pour élaborer un plan de communication   | Niveau 2<br>BUT 2 <sup>ème</sup> année<br>Participer activement au projet digital            | Niveau 1<br>BUT 2 <sup>ème</sup> année<br>Pour construire un projet e-business en tant que partie prenante active                |
| Niveau 3<br>BUT 3 <sup>ème</sup> année<br>Pour construire une solution client étendue à tous les secteurs d'activités | Niveau 3<br>BUT 3 <sup>ème</sup> année<br>Pour mener une vente complexe           |                                                                                    | Niveau 3<br>BUT 3 <sup>ème</sup> année<br>Pour développer le projet digital en qu'initiateur | Niveau 2<br>BUT 3 <sup>ème</sup> année<br>Pour construire un projet e-business en tant que responsable de projet ou d'entreprise |

Source : Programme National Mai 2022.

**PROGRAMME DE FORMATION – Bachelor Universitaire de Technologie (B.U.T.) - Techniques de commercialisation (TC) – Parcours Marketing Digital, E-business et Entrepreneuriat (MDEE) – 3<sup>ème</sup> année - N° fiche RNCP 35 354 (RNCP41623 à partir du 01/09/2026) - Nbre d'heures total : 407 h**

## SEMESTRE 5

| COMPETENCES PROFESSIONNELLES                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      | Blocs Compé<br>tences<br>RNCP    | Ressources (ou disciplines<br>enseignées)                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             | Situation(s)<br>d'Apprentissage et<br>d'Evaluation (ou<br>Mise(s) en situation<br>professionnelle) |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Pour construire une solution client étendue à tous les secteurs d'activités</b><br>Je suis chargé(e) de :<br>- Mettre en place des outils de veille pour anticiper les évolutions de l'environnement<br>- Elaborer une stratégie marketing dans un environnement instable (sanitaire, économique ou interne)<br>- Faire évoluer l'offre à l'aide de leviers de création de valeur<br>- Intégrer la RSE dans la stratégie de l'offre                                                                                                                                                            | MARKETING                        | <ul style="list-style-type: none"><li>• Stratégie d'entreprise</li><li>• Financement et régulation de l'économie</li><li>• Droit des activités commerciales</li><li>• Analyse financière</li></ul>                                                                                                                                                                                                                                    | <b>Mise en situation professionnelle :</b><br><br>- Développement d'un projet digital.             |
| <b>Pour mener une vente complexe</b><br>Je suis chargé(e) de :<br>- Identifier les techniques d'achat employées par un acheteur professionnel<br>- Elaborer des outils de gestion et de calcul efficaces (facture, échéancier, devis) pour la vente complexe.<br>- Maîtriser les codes propres à l'univers spécifique rencontré : achat, finance, industrie, international, etc                                                                                                                                                                                                                   | VENTE                            | <ul style="list-style-type: none"><li>• Négocier dans des contextes spécifiques</li><li>• Droit des activités commerciales</li><li>• Analyse financière</li></ul>                                                                                                                                                                                                                                                                     |                                                                                                    |
| <b>Pour développer le projet digital en tant qu'initiateur</b><br>Je suis chargé(e) de<br>- Exploiter les données de masse en mobilisant les bons outils de traitement de l'information<br>- Mettre en œuvre des spécificités du marketing digital<br>- Elaborer un cahier des charges e-business<br>- S'appuyer sur des indicateurs de performance pour améliorer la relation client<br>- Proposer des solutions adaptées aux spécificités de la chaîne logistique du e-commerce                                                                                                                 | MARKETING DIGITAL                | <ul style="list-style-type: none"><li>• MDEE : Ressources et culture numériques appliquées au marketing digital, à l'e-business.</li><li>• MDEE : Référencement</li><li>• MDEE : Stratégie sociale média et e-CRM</li><li>• MDEE : Stratégie de contenu et rédaction web</li><li>• MDEE : Logistique et supply chain</li></ul>                                                                                                        |                                                                                                    |
| <b>Pour construire un projet e-business en tant responsable de projet ou d'entreprise</b><br>Je suis chargé(e) de :<br>- Concevoir un modèle d'affaires complet incluant les sources de valeur, les parties prenantes et les externalités<br>- Faire des préconisations grâce aux outils du diagnostic stratégique<br>- Elaborer les documents financiers nécessaires en tant que concepteur du business model<br>- Contrôler la conformité et la pertinence du modèle<br>- Choisir les techniques de créativité individuelle et collective adaptées<br>- Développer un projet de façon proactive | E-business et<br>entrepreneuriat | <ul style="list-style-type: none"><li>• MDEE : Financement et régulation de l'économie</li><li>• MDEE : Droit des activités commerciales</li><li>• MDEE : Analyse financière</li><li>• MDEE : Ressources et culture numériques appliquées au marketing digital, à l'e-business.</li><li>• MDEE : Management de la créativité et de l'innovation</li><li>• MDEE : Business model</li><li>• MDEE : Logistique et supply chain</li></ul> |                                                                                                    |
| <b>Ressources transversales</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |                                  | Expression, communication, culture<br>Anglais, LV2 (allemand, espagnol, italien) appliquées au commerce<br>Projet Personnel et Professionnel<br>Portfolio (portefeuille de compétences),                                                                                                                                                                                                                                              |                                                                                                    |
| <b>Adaptations locales</b><br>Sensibilisation à l'intelligence artificielle / IA.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |                                  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |                                                                                                    |

**PROGRAMME DE FORMATION – Bachelor Universitaire de Technologie (B.U.T.) - Techniques de commercialisation (TC) – Parcours Marketing Digital, E-business et Entrepreneuriat (MDEE) – 3<sup>ème</sup> année - N° fiche RNCP 35 354 (RNCP41623 à partir du 01/09/2026) - Nbre d'heures total : 407 h**

**SEMESTRE 6**

| COMPETENCES PROFESSIONNELLES                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          | Blocs Compétences RNCP        | Ressources (ou disciplines enseignées)                                                                   | Situation(s) d'Apprentissage et d'Evaluation (ou Mise(s) en situation professionnelle)                                                                                 |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Pour construire une solution client étendue à tous les secteurs d'activités</b><br>Je suis chargé(e) de : <ul style="list-style-type: none"><li>- Mettre en place des outils de veille pour anticiper les évolutions de l'environnement</li><li>- Elaborer une stratégie marketing dans un environnement instable (sanitaire, économique ou interne)</li><li>- Faire évoluer l'offre à l'aide de leviers de création de valeur</li><li>- Intégrer la RSE dans la stratégie de l'offre</li></ul>                                                                                                                    | MARKETING                     | <ul style="list-style-type: none"><li>Stratégie d'entreprise</li></ul>                                   | <b>Mise en situation professionnelle :</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- Activité en entreprise : Marketing digital, e-business et entrepreneuriat</li></ul> |
| <b>Pour mener une vente complexe</b><br>Je suis chargé(e) de : <ul style="list-style-type: none"><li>- Identifier les techniques d'achat employées par un acheteur professionnel</li><li>- Elaborer des outils de gestion et de calcul efficaces (facture, échéancier, devis) pour la vente complexe.</li><li>- Maîtriser les codes propres à l'univers spécifique rencontré : achat, finance, industrie, international, etc</li></ul>                                                                                                                                                                                | VENTE                         | <ul style="list-style-type: none"><li>Négocier dans des contextes spécifiques</li></ul>                  |                                                                                                                                                                        |
| <b>Pour développer le projet digital en tant qu'initiateur</b><br>Je suis chargé(e) de <ul style="list-style-type: none"><li>- Exploiter les données de masse en mobilisant les bons outils de traitement de l'information</li><li>- Mettre en œuvre des spécificités du marketing digital</li><li>- Elaborer un cahier des charges e-business</li><li>- S'appuyer sur des indicateurs de performance pour améliorer la relation client</li><li>- Proposer des solutions adaptées aux spécificités de la chaîne logistique du e-commerce</li></ul>                                                                    | MARKETING DIGITAL             | <ul style="list-style-type: none"><li>MDEE : Trafic management – analyse d'audience</li></ul>            |                                                                                                                                                                        |
| <b>Pour construire un projet e-business en tant responsable de projet ou d'entreprise</b><br>Je suis chargé(e) de : <ul style="list-style-type: none"><li>- Concevoir un modèle d'affaires complet incluant les sources de valeur, les parties prenantes et les externalités</li><li>- Faire des préconisations grâce aux outils du diagnostic stratégique</li><li>- Elaborer les documents financiers nécessaires en tant que concepteur du business model</li><li>- Contrôler la conformité et la pertinence du modèle</li><li>- Choisir les techniques de créativité individuelle et collective adaptées</li></ul> | E-business et entrepreneuriat | <ul style="list-style-type: none"><li>MDEE : Formalisation et sécurisation d'un business model</li></ul> |                                                                                                                                                                        |
| Ressources transversales                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |                               | Portfolio (portefeuille de compétences),                                                                 |                                                                                                                                                                        |
| Adaptations locales<br>Sensibilisation à l'IA.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |                               |                                                                                                          |                                                                                                                                                                        |

**BUT 3 Techniques de Commercialisation**  
**Parcours Marketing Digital, E-business et Entrepreneuriat (MDEE)**  
**407h**

| SEPTEMBRE 2026 |     |     |     |     |
|----------------|-----|-----|-----|-----|
| LUN            | MAR | MER | JEU | VEN |
|                | 1   | 2   | 3   | 4   |
| 7              | 8   | 9   | 10  | 11  |
| 14             | 15  | 16  | 17  | 18  |
| 21             | 22  | 23  | 24  | 25  |
| 28             | 29  | 30  |     |     |

| OCTOBRE 2026 |     |     |     |     |
|--------------|-----|-----|-----|-----|
| LUN          | MAR | MER | JEU | VEN |
|              |     |     | 1   | 2   |
| 5            | 6   | 7   | 8   | 9   |
| 12           | 13  | 14  | 15  | 16  |
| 19           | 20  | 21  | 22  | 23  |
| 26           | 27  | 28  | 29  | 30  |

| NOVEMBRE 2026 |     |     |     |     |
|---------------|-----|-----|-----|-----|
| LUN           | MAR | MER | JEU | VEN |
| 2             | 3   | 4   | 5   | 6   |
| 9             | 10  | 11  | 12  | 13  |
| 16            | 17  | 18  | 19  | 20  |
| 23            | 24  | 25  | 26  | 27  |
| 30            |     |     |     |     |

| DECEMBRE 2026 |     |     |     |     |
|---------------|-----|-----|-----|-----|
| LUN           | MAR | MER | JEU | VEN |
|               | 1   | 2   | 3   | 4   |
| 7             | 8   | 9   | 10  | 11  |
| 14            | 15  | 16  | 17  | 18  |
| 21            | 22  | 23  | 24  | 25  |
| 28            | 29  | 30  | 31  |     |

| JANVIER 2027 |     |     |     |     |
|--------------|-----|-----|-----|-----|
| LUN          | MAR | MER | JEU | VEN |
|              |     |     |     | 1   |
| 4            | 5   | 6   | 7   | 8   |
| 11           | 12  | 13  | 14  | 15  |
| 18           | 19  | 20  | 21  | 22  |
| 25           | 26  | 27  | 28  | 29  |

| FEVRIER 2027 |     |     |     |     |
|--------------|-----|-----|-----|-----|
| LUN          | MAR | MER | JEU | VEN |
| 1            | 2   | 3   | 4   | 5   |
| 8            | 9   | 10  | 11  | 12  |
| 15           | 16  | 17  | 18  | 19  |
| 22           | 23  | 24  | 25  | 26  |
|              |     |     |     |     |

| MARS 2027 |     |     |     |     |
|-----------|-----|-----|-----|-----|
| LUN       | MAR | MER | JEU | VEN |
| 1         | 2   | 3   | 4   | 5   |
| 8         | 9   | 10  | 11  | 12  |
| 15        | 16  | 17  | 18  | 19  |
| 22        | 23  | 24  | 25  | 26  |
| 29        | 30  | 31  |     |     |

| AVRIL 2027 |     |     |     |     |
|------------|-----|-----|-----|-----|
| LUN        | MAR | MER | JEU | VEN |
|            |     |     | 1   | 2   |
| 5          | 6   | 7   | 8   | 9   |
| 12         | 13  | 14  | 15  | 16  |
| 19         | 20  | 21  | 22  | 23  |
| 26         | 27  | 28  | 29  | 30  |

| MAI 2027 |     |     |     |     |
|----------|-----|-----|-----|-----|
| LUN      | MAR | MER | JEU | VEN |
| 3        | 4   | 5   | 6   | 7   |
| 10       | 11  | 12  | 13  | 14  |
| 17*      | 18  | 19  | 20  | 21  |
| 24       | 25  | 26  | 27  | 28  |
| 31       |     |     |     |     |

6-7 : pont de l'ascension (IUT fermé)  
\*17 mai : Lundi de pentecôte (IUT fermé)

| JUIN 2027 |     |     |     |     |
|-----------|-----|-----|-----|-----|
| LUN       | MAR | MER | JEU | VEN |
|           | 1   | 2   | 3   | 4   |
| 7         | 8   | 9   | 10  | 11  |
| 14        | 15  | 16  | 17  | 18  |
| 21        | 22  | 23  | 24  | 25  |
| 28        | 29  | 30  |     |     |

| JUILLET 2027 |     |     |     |     |
|--------------|-----|-----|-----|-----|
| LUN          | MAR | MER | JEU | VEN |
|              |     |     | 1   | 2   |
| 5            | 6   | 7   | 8   | 9   |
| 12           | 13  | 14  | 15  | 16  |
| 19           | 20  | 21  | 22  | 23  |
| 26           | 27  | 28  | 29  | 30  |

| AOÛT 2027 |     |     |     |     |
|-----------|-----|-----|-----|-----|
| LUN       | MAR | MER | JEU | VEN |
| 2         | 3   | 4   | 5   | 6   |
| 9         | 10  | 11  | 12  | 13  |
| 16        | 17  | 18  | 19  | 20  |
| 23        | 24  | 25  | 26  | 27  |
| 30        | 31  |     |     |     |

| SEPTEMBRE 2027 |     |     |     |     |
|----------------|-----|-----|-----|-----|
| LUN            | MAR | MER | JEU | VEN |
|                |     | 1   | 2   | 3   |
| 6              | 7   | 8   | 9   | 10  |
| 13             | 14  | 15  | 16  | 17  |
| 20             | 21  | 22  | 23  | 24  |
| 27             | 28  | 29  | 30  |     |

 Jour férié  
 Présence IUT  
 Soutenance

|                                  |            |
|----------------------------------|------------|
| Journée de rentrée :             | 07/09/2026 |
| Date retour dossier entreprise : | 19/08/2027 |
| Commission de département :      | 02/09/2027 |
| Jury :                           | 09/09/2027 |

| Pour mémoire, vacances universitaires : |    |          |    |          |
|-----------------------------------------|----|----------|----|----------|
| Toussaint                               | du | 24/10/26 | au | 01/11/26 |
| Noël                                    | du | 19/12/26 | au | 03/01/27 |
| Hiver                                   | du | 20/02/27 | au | 28/02/27 |
| Printemps                               | du | 17/04/27 | au | 25/04/27 |
| Fermeture                               |    |          |    |          |
| Ascension                               | du | 06/05/27 | au | 09/05/27 |
| Fermeture                               |    |          |    |          |
| Été                                     | du | 26/07/27 | au | 18/08/27 |